

第86回 中小企業対策審議会議事録

開 会 午後2時2分

○司会（榎本課長代理） お待たせいたしました。それでは、ただいまから第86回大阪市中
小企業対策審議会を開催いたします。

私、本日司会を務めさせていただきます、経済局企画担当課長代理の榎本でございます。
どうぞよろしくお願いします。

開会に当たりまして、堂山経済局長よりごあいさつ申し上げます。

○堂山経済局長 堂山でございます。皆様どうも御苦労さまでございます。

ごあいさつをさせていただきます前に、冒頭皆様方に1点御報告をさせていただきたいこ
とがございます。このたび大阪市信用金庫理事長の新堂様におかれましては、バブル崩壊か
ら失われた10年と言われる非常に厳しい状況のもとで、平成7年から13年もの長きにわたり
まして、当審議会の会長として、大阪市の中小企業振興について多大の御指導を賜りました
が、前任期の終了をもちまして御勇退をされましたこと、またこの間の御功績に対しまして、
過日、私ども平松市長の方から感謝状を贈呈させていただきましたことを、あわせて御報告
をさせていただきたいと思います。

それでは、改めまして第86回の大阪市中小企業対策審議会の開催に当たりまして、一言ご
あいさつを申し上げます。

皆様方には平素から大阪市の中小企業支援施策の推進に格別の御尽力を賜り、また本日は
師走の何かとお忙しい中、御出席を賜りましたこと、心から厚くお礼を申し上げます。

さて、本審議会の委員任期につきましては2年となっておりまして、本年7月に
委員改選をさせていただきましたが、本日は新たな体制となっておりまして初めての審議会でございま
す。皆様方には引き続き、あるいはまた新たに委員への御就任をお願い申し上げましたと
ころ、快くお引き受けをいただきましたことを厚くお礼を申し上げます。あわせて本日は
よろしく御審議を賜りますようお願いを申し上げます。

御案内のとおり、現下の経済状況につきましては、今さら私の方から申し上げるまでもご
ざいませんが、世界規模の金融不安が実態経済にも影響を及ぼし、かつて経験のない深刻な
景気後退局面を迎えております。このような状況の中で、市内企業の99%以上を占める中小
企業の経営環境はますます厳しさを増しております、大阪市といたしましては、まず最優
先に手をつけるべき喫緊の経済対策として、中小企業の資金ニーズにこたえる緊急金融対策

を10月末より実施をいたしておりますが、連日我々の予想を超える多くの方々が御相談に來られました。この1カ月半ほどの間に、昨年1年度分の実績を超える8,000件余りの融資申し込みがあったところでございます。窓口の混雑を緩和し、少しでも処理を円滑に図るためということで、本庁の職員を動員することを始め、経済局総体として現在全力を挙げて対応しておるところでございます。

また、年末の資金繰りや、年越しの不安といったものを少しでも解消していただくという観点から、12月29日、30日の両日につきまして、認定業務や融資相談受け付けなどを信用保証協会とともに臨時に開設をして実施をしまいる予定でございます。詳しくは後ほど担当課長より御報告させていただきますが、当面の対応といたしまして、緊急対策に全力を注ぎながらも、今後は国でも予定をされております経済対策の動きも踏まえまして、必要な措置を講じてまいりたいと考えております。

さて、本日は主要な議題としておりますのは、平松市長の元気な大阪を目指す思いを受けまして、現在策定途上でございます、元気アップ推進事業計画中間取りまとめについて御意見をいただくことを予定しております。

この計画案は、大阪市総合計画審議会に民間委員による四つの分野に専門部会を設けまして御議論をいただいた内容を受け、10月に中間取りまとめを行ったものでございます。ものづくりを、大阪を元気にする重点分野の一つとして位置づけ、今後3年程度を目途に施策の方向性を示したものでございます。現在、パブリックコメントとして市民の皆様方からも広く御意見をいただいているところでございますが、本日は委員の皆様方からも専門的な見地に立った御意見が賜れればと考えておるところでございます。大変深刻な経済状況の中ではございますが、このようなときこそ将来を見据えた施策の推進も重要であると考えておりますので、委員の皆様方の活発な御議論と忌憚のない御意見を賜りますよう、よろしくお願いを申し上げます。

甚だ簡単でございますが、開会に当たりましてのごあいさつとさせていただきます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

○司会 それでは、まず初めに本日お配りしております資料の確認をさせていただきたいと思います。

(配付資料確認)

○司会 それでは、本年7月の委員改選によりまして、新たな委員体制となっておりますので、本日御出席されております委員の方々を御紹介させていただきます。

まず、本日初めて御出席いただいた委員様、それと新しく御就任いただいた委員様おられますので、御紹介申し上げますので、皆様方には自己紹介よろしくお願ひしたいと思ひます。
土屋委員でございます。

○土屋委員 今日は遅れてしまいまして申しわけございません。JETROの土屋でございます。

5年ほどロサンゼルスにいて、この4月に大阪へ初めて来ました。向こうで輸出促進と対日投資の拡大ということを重点的にやってきましたが、大阪へ来ましては環境機械の中国への輸出促進、技術の移転というところに今、力を入れております。

それともう一つは関西の元気というか、特に外地で、海外でいかに関西をPRするかというところで、食やコンテンツの紹介から徐々に始めていきたいなと思っておりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

○司会 ありがとうございます。

続きまして、新委員の狩谷委員でございます。お願ひいたします。

○狩谷委員 はじめまして、狩谷といいます。JAM大阪の副書記長をやらせていただいています。

JAM大阪、前回までは私どもの叶迫書記長がお世話になっていたと思いますが、その後任ということで参加させていただいています。労働組合の立場からということで参加させていただきました。この世界で20年以上、オルガナイザーをやらせていただいています。非常に厳しい世の中でございまして、今朝から廃業提案があり、団体交渉をやっていたところでありまして、毎日のようにそういった問題が現在多発しています。このような問題に対して行政からどういったことができるのか等を含めて発言させていただきたいと思ひます。ありがとうございます、よろしくお願いします。

○司会 ありがとうございます。

次に越田委員でございます。お願ひいたします。

○越田委員 はじめまして、新任の越田でございます。

2ヶ年のお役目をちょうだいしたわけですけど、ひとつよろしくお願ひしたいと思ひます。
私はこちらの資料見ますと、大阪府中小企業団体中央会ということになっておりまして、こちらの推薦で出席することに相成ったわけでございますけども、中央会のことはもう皆さん御承知のとおりだと思いますが、府下の千数百の協同組合の活動支援をしている団体でございます。LLP、LLC等の企業を立ち上げるということも支援しているような団体でございますが、私は今日こちらに来たときに、何の役に立つのかなということで、大阪市が説明に来

られたときも申し上げたのですが、私の本職はデザイン業でございまして、その関係でこの団体にもお世話になっておるということでございます。自己紹介ということになりますと、そのところを少しお話ししないといけないと思っております。

私は昭和41年にデザインの会社を立ち上げまして、今日に至っておるわけでございますけども、昭和50年のオイルショック直後に協同組合を立ち上げました。デザイナーの協同組合事業というのは、非常に個人、個人が多いので、団体を束ねていくのはなかなか難しいのではないかと非常に不安感もございましたが、創立して今年で33年ということで、デザインの協同組合としては日本で初めてとなっております、現在、協議会を結成して全国的にデザインを産業化しようと、東京を含め、全国にも立ち上がっております。こういうところで勇ましく言っていますが、なかなか難しい課題を抱え込みながら悪戦苦闘しております。ただ、私はこの会議にお邪魔して、興味がありますことは、大阪府下のものづくりで、デザインというのは非常に狭い意味のデザインというふうな解釈を受けるところがある。もう少し広い意味のデザインという立場でやっていただければ非常にありがたいなと思いながらこの審議会に参加をいたしました。よろしくお願いいたします。

○司会 どうもありがとうございました。

引き続きまして高橋委員でございます。よろしくお願いいたします。

○高橋委員 大阪市信用金庫の高橋でございます。よろしくお願いいたします。

日ごろは当金庫に何かと御厚誼を賜りましてありがとうございます。この場をお借りいたしまして、厚く御礼を申し上げます。

このたびは大阪府中小企業対策審議会の委員にご選任をいただき、誠にありがとうございます。この審議会は昭和39年に発足した大変歴史のある、全国でも有数の審議会と承っております。そのような審議会の委員にご選任いただきましたことを、大変光栄に思っております。今後は、中小企業のさまざまな課題に対しまして、真摯に取り組んでまいりたいと存じます。どうか今後ともよろしくお願い申し上げます。

さて、私は大阪市信用金庫で融資審査を担当させていただいており、融資を通しまして中小企業の業績とか、あるいは動向を間近に肌で感じる部署にありますが、現在の状況を一言で申し上げますと、大変な状況というか、非常に厳しい状況にあると感じております。バブル崩壊後の時期、あるいはその後の時期におきましても、厳しい状況がありましたが、それにもまして、今回は景況悪化が非常に急激であるということから、特に年明け以降の中小企業の動向については懸念を持っております。

したがいまして、当金庫では、とにかく中小企業の資金繰りを支えていくということ、当面の喫緊の課題にいたしております。先ほど堂山局長からもお話がありましたように、緊急保証を十分に活用させていただくほか、返済負担の軽減などの相談にも応じながら、中小企業の資金繰りの安定化を進めております。

ただ、一方で大阪の中小企業はまだまだやはり大量生産型、あるいはキャッチアップ型の企業が多いと感じております。グローバル化、あるいは産業構造が変化している中で、新しい技術の開発とか、あるいは新事業を展開するといったことも、今後の大きな課題ではないかと思っております。既に大阪市では大阪産業創造館を拠点といたしまして、今申し上げましたような課題に対する取り組みを順次進めておられます。創業支援とか、あるいは新事業の展開、あるいは新しい事業を立ち上げる支援など、さまざまな取り組みを通して中小企業を支援されており、その結果、相当な成果も既に上がっているようにお見受けいたしております。

今後大阪市の新事業支援などの取り組みがさらに充実、発展しますように、またそれらの取り組みにより中小企業がますます活性化いたしますように、中小企業に最も近い金融機関の立場から、現場に密着した建設的な意見を申し上げてまいりたいと思います。今後ともどうかよろしくお願い申し上げます。

○司会 ありがとうございました。

続きまして、継続して御就任いただいております委員の方々を、私の方からお名前のみ御紹介させていただきます。

秋山委員でございます。

○秋山委員 秋山でございます。よろしくお願いします。

○司会 大西委員でございます。

○大西委員 大西でございます。よろしくお願いします。

○司会 佐藤委員でございます。

○佐藤委員 佐藤です。よろしくお願いします。

○司会 角委員でございます。

○角委員 角でございます。よろしくお願いいたします。

○司会 武智委員でございます。

○武智委員 武智でございます。よろしくお願いします。

○司会 立田委員でございます。

○立田委員 立田です。よろしくお願いします。

○司会 長谷川委員でございます。

○長谷川委員 長谷川です。よろしくお願いします。

○司会 廣瀬委員でございます。

○廣瀬委員 廣瀬です。よろしくお願いします。

○司会 細見委員でございます。

○細見委員 細見です。

○司会 なお、お配りした名簿にございますとおり、そのほか6名の方々にも継続して委員に就任いただいておりますが、本日は御都合により欠席となっております。

続きまして、本市側の出席者を御紹介いたします。

(市側出席者紹介)

○司会 また、当審議会の幹事といたしまして、経済局の担当課長が参っております。名簿に記載させていただいておりますので、紹介は省略させていただきます。

それでは、本日は審議委員の皆様方によります初めての審議会になりますので、まず会長を御選任いただきます。本審議会規則第3条によりまして、委員の互選ということになっておりますので、よろしくお願いいたします。

○秋山委員 差し出がましいようでございますが、長年、会長代理をやっておられます大西隆様にお願いしたらという推薦でございます。よろしくお願いします。

○司会 ただいま大西委員を会長にという御推挙の声ございましたが、皆様方いかがでございでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

○司会 それでは大西委員を会長にという御意見に対しまして御異議なしということでございますので、大西委員が会長に選任されました。これからの議事進行につきましては、大西会長に会長席にお移りいただき、お願いしたいと思います。どうぞよろしくお願いします。

それでは大西会長、よろしくお願いいたします。

○大西会長 ただいま会長に御推挙いただきました大西でございます。

審議に入ります前に、一言ごあいさつ申し上げたいと思います。前任者の新堂さんには、随分長くこの審議会の会長をお務めいただきまして、私、3年前に商工会議所副会頭をおろしていただいたときだと思いますが、わしの横へ座って会長代理やれと言われまして、会長代理になり、今回は会長ということになりまして、皆様方のお役に立てるよう何とか頑張っ

ていきたいと存じます。

私は、いろいろ仕事というか公職があるのですが、船場心斎橋筋という商店街の理事長をやっています、御堂筋のいろんな活性化問題とか、たばこポイ捨ての問題とか、駐輪の問題とかのことで、よく集まりがあるのですが、市長がそこへよくお越しになりまして、市長、あんたテレビいっこも出まへんな、出たら頭下げてばかりで、済みませんって、裏金がどうやとか、もうちょっといい話で出なあきまへんでって言いましたら、いや、橋下さんとこばかりテレビのカメラが向いて行くと言ってはりました。今日は市長が元気アップ推進事業計画ということで、これからやっていこうということを、皆さんとともに審議をさせていただくということになるので、何とかひとつ元気のあるところを打ち出してほしいと思って、今日は参った次第でございます。

先ほど局長もごあいさつされましたけれど、もう本年、残すところも少ない状態ですが、しかし非常に厳しい年末を迎えているということは、私もいろんな組合の仕事をやっていて実感しているところでございます。

去年のサブプライムローン問題からこういうことがずっと尾を引いてきて、そしてとうとうこの9月のリーマンブラザーズの破綻で世界的な金融危機にまで突っ込んでしまった状態で、本当に今、年末の越年資金というのが非常に大きく話題になっている。私は商工会議所時代に小規模事業者対象の融資の仕事をやっていたのですが、無担保で1,000万円までお貸ししますという、非常に有利な融資制度が全然使われてなかった。今年も使われていないのかと思って電話をかけてみましたが、11月末のことですけれども、今年は非常に多いということで、商工会議所でもきりきり舞いしているということでございます。

先ほど局長がおっしゃいましたけど、経済局から毎日10人ぐらい応援出して、毎晩10時ごろまで一生懸命頑張っておるが、なかなか片づかないという状態になっているようでございまして、本当に100年に1度とか言われますけど、大変な時代に今突入して、これから先、特に来年、アメリカの新しい大統領が生まれて、どのように国際的な活動をされるのかわかりません。いずれにしても我々、この大阪市の中で中小企業の皆さんとともに事業を頑張って経営して行って、そして大阪市の活力というものをつくって行かなければならないという立場にございますので、どうかこの審議会に、皆様方、ぜひお力をお貸しいただきまして、私、微力でございますけれども、会長を務めさせていただきたいと存じますので、よろしくひとつお願い申し上げたいと存じます。

まず会長に就任ということで、簡単ですがごあいさつとさせていただきます。ありがと

うございます。

それでは、ただいまから会長を務めさせていただきます。

まずこの審議会の規則によりますと、会長代理を指名するということになっておりますので、私から指名させていただきたいと存じます。武智委員さん、ひとつよろしくお計らい願いたいと思います。

○武智会長代理 突然の御指名を受けまして恐縮いたしております。私は大阪市工業会連合会の会長を仰せつかっております、審議会に來させていただいております。商売の方は賃貸住宅の貸し家業、オーナー業ですが、そして全国賃貸住宅経営協会の会長を十四、五年やりまして、今、名誉会長をさせていただいておりますが、それとそれに関連した建設関係の仕事もやっております。この異常な経済界の状況に対しまして、審議会、大変な荷物を背負っておるなど、このように感じております。私のような者が会長代理という重責が務まるかどうか、やはり緊張いたしておりますが、御指名でございますので微力を尽くさせていただきます。御協力の方、よろしくお願い申し上げます。

○大西会長 突然に私、申し上げたのですが、私自身が流通業といえますか、商業、流通業の人間でございますので、ものづくりのことについて詳しい方に助けていただきたという心境でございまして、武智さんは以前から相当厳しい御意見をびしびしと出しておられましたので、ぜひこの際、一番今、大阪市で大事なものづくりという世界で活躍しておられる武智さんにお助けをいただければありがたいと思ってお願いした次第でございます。どうかひとつよろしく皆さん、お願い申し上げます。

それでは、議題に入りたいと思います。

本日審議いたします内容は、経済局の主要事業でございます、議題の元気アップ推進事業計画について、経済局から説明をお願いしたいと思います。

○青池企画担当課長 それでは企画担当課長をしております青池でございます。今日はどうぞよろしくお願いいたします。座って説明させていただきます。

まず資料でございますが、お手持ちの方の資料の1という資料がございます。これはこれから説明いたします元気アップ推進事業計画の資料でございます。そのほかに参考といたしまして、横長の元気な大阪を目指す政策推進ビジョンという資料、それから今後のまちづくりの方向性（案）の資料がございます。三つ資料がございますが、各資料の関係でございますけれども、平松市長の元気な大阪をつくりたいという思いから、その実現に向けてトータルとしてまとめられたのがこの横長の政策推進ビジョンでございます。まずこの資料を御覧

いただきたいと思います。

まず1ページ目をお開けください。

大都市の持つ多様性を踏まえまして、それを生かす形でみんなが一番住みたいと思う町と一緒につくっていききたい、そういう市長の思いを大きな方向性と示しておりますのが1ページでございます。「大都市、そしていちばん住みたいまちへ」というキャッチフレーズでございます。

それから、飛びますけど4ページ目、裏側になりますが、基本的な考え方と象徴的な取り組み例というページがございます。これは市長自身が先頭に立って、市民協働をムーブメントとして高める、そのための象徴的な取り組みを三つ、事例として挙げております。一つ目が街頭犯罪発生件数ワースト1を返上します、二つ目が放置自転車台数ワースト1を返上します、三つ目のごみ減量の取り組みを徹底しますということでございます。この取り組みを通じて、市民協働というものをムーブメントに高めたいといった思いがここに入っております。

それから、それ以降でございますが、以降は2部構成になっておりまして、まず次のページにあります元気な大阪の基礎をつくりますということでございます。これは5ページから11ページまで続いております元気アップ推進事業計画策定に向けた中間取りまとめということでございます。ただ、この部分につきましては、別の資料1の方により詳細に記載されておりますので、そちらの方で後ほど説明をさせていただきたいと思います。

それから13ページからの部分で、今後のまちづくりの方向性（案）という後半部分になっております。この部分につきましても別の資料、今後のまちづくりの方向性（案）という縦長の方の資料がございます、こちらの方でより詳しく記載されております。

ということで、全体をトータルとしてまとめましたものが、この政策推進ビジョンで、中身的には資料1と、それからもう一つのまちづくりの資料と、この二つにより詳しい説明が載っているという形でございます。本日は経済分野を議論する審議会でございますので、この資料1の元気アップ推進事業計画策定に向けた中間取りまとめの経済に関わる部分について御説明を差しあげますので、ここで御意見を賜りたいと思っております。

それでは資料1を御覧いただきまして、そこにクリップでとめておりますけども、外していただきますと、元気アップ推進事業計画策定に向けた中間取りまとめという資料がございます。まずその1ページをお開けいただきたいと思います。

本計画は、市長が大阪を元気にしたいということで、そのために何ができるかという思い

から現在、策定を進めているものでございます。この取り組みの視点、下の方でございますが、行政は市民、企業の主体的な活動を支援するという立場に立つということを基本といたします。基本的な考え方ということで、真ん中にございますけれども、大阪を元気にする推進エンジンとして、「経済」「文化・観光」「こどもの生きる力」「安全・快適な暮らし」、この四つの分野に重点を置きまして、今後3年程度を目途に重点的に取り組む施策の方向性を示してございます。

資料1の1枚もののペーパーに戻りまして、これまでの経過とありますように、この四つの分野についてそれぞれ、大阪市総合計画審議会に四つの専門部会を設けまして、部会ごとにそのテーマを決めまして、それに対して知見のある民間委員にお越しいただき、6月から9月にかけて議論を行ってまいったものでございます。その御意見を踏まえまして、大阪市として今回、中間取りまとめを行い、10月30日に公表いたしました。現在パブリックコメントを行っておりますけれども、今後の予定といたしまして、各専門部会で成果目標や工程表などを御議論いただきまして、それらをあわせて年度末に計画としてまとめる予定となっております。

また中間取りまとめの方に戻らせていただきますが、2ページをお開けいただきたいと思っております。

経済分野の関係につきましては、この2ページに取りまとめてございます。まずタイトルが「『売り』づくり」が大阪経済全体の元気を高める「経済力」アップということになっているページでございます。専門部会で議論を始めるに当たりまして、具体的な事業アイデアをいただくということを目的にいたしておりましたので、まずテーマをある程度絞っていくというふうに考えておりました。この経済の部会につきましては、ものづくりをテーマとすることとなりました。ものづくりは商業や物流業、サービス業など、あらゆる産業の基盤となるものであるということから、ものづくりの活性化が大阪の「経済力」アップにつながるという考え方から御議論をいただいてまいりました。その議論を踏まえまして、10月にこの中間取りまとめを行いまして、ここにあります経済分野では三つの施策の方向性を出しております。これに基づきまして、今後経済局を中心に施策を組み立ててまいりたいと考えております。

まず1点目の施策の方向性でございますけれども、矢印がございます、グローバル化に対応できる大阪の「『売り』づくり力」を伸ばしますとなっております。「売り」づくりとは非常に聞きなれない言葉ですけれども、これは売るということとものづくりを掛け合わせた造

語でございまして、専門部会委員のお一方が提案されたものです。この中に、※印に説明がありますように、「『売り』づくり力」というのは、ものを確実に売るために製品開発の段階から顧客のニーズや市場動向を見据えたものづくりを行う力のことということになっております。これは当たり前のようなことではございますけれども、なかなかできていないのではないかと、日本は技術立国と言われて、日本はもちろん大阪の企業も世界の中でも非常に高い技術力を誇っているわけですが、それが即、販売に結びついていないのではないかという見方が専門部会では指摘されております。特に中長期的に見て、日本は少子・高齢化などで国内市場の伸びにはある程度限界があり、これから大きく発展することは大変難しいため、ダイナミックな成長をとげているアジアなどの海外市場をターゲットに、そのニーズを反映して売れるものをつくる、そしてそれを売っていくという、そういう「売り」づくり力を企業が着実に身につけていただくということです。海外販路につきましても、大企業だけではなくて中小企業の方々もどんどん海外に打って出るべきであるということが部会の中で議論をされておりました、そういう考え方に基づいて、この施策の方向性が出ております。

しかし一方、中小企業の方々は大企業に比べまして、資金であるとか情報、人材、ネットワークなどの面で大きな差があるということでございまして、海外市場に関心がありましてもリスクも考えるとなかなか1歩が踏み出せない、そのような事情がございます。これまでの大阪市の国際ビジネス支援は、海外情報や商談の場の提供などが主となっていました。例えば海外見本市の出展料補助などを行っておりますけれども、参加企業がなかなか集まらないということもございました。このため海外市場開拓については、これまでのような一般的な施策だけでは、中小企業の方々を海外ビジネスにつなげるということはなかなか難しいと感じております。

今回出されている「売り」づくりという視点で海外市場開拓を考えますと、まず海外のマーケットのニーズをつかみ、それを自社製品の開発に反映させて、その製品をニーズのある海外マーケットに売っていくという流れになってまいります。こういう取り組みを行うということは、情報やネットワークを持たない個々の中小企業にとって、大変難しい問題でございまして、企業の個別具体的な海外マーケットに合わせた製品開発、また売するための商習慣などの問題などの課題について、きめ細かなサポートを個別にすることができれば、海外展開に意欲を持つ企業の背中を押すような効果的な支援になるのではないかと考えております。

こうすることで、このページの一番下に点線部分で囲われた部分がありますけれども、国内のみならず、アジア諸国の市場動向や詳細なニーズを熟知した企業の営業経験者OBなどにコーディネーターとして力を借りまして、「売り」づくり、つまり売るという視点からの製品開発支援から、また売るためのサポートに至るまで総合的な支援事業を展開してまいりたいと考えております。これが施策の方向性の1点目でございます。

次に、2点目の大阪の技術力を磨き、課題解決型ものづくり都市を実現しますというものでございます。この部分、大阪のものづくりにつきましては、中国などと競合する、安いコストで大量生産するものづくりではなくて、高付加価値型ものづくりを推進することが重要という視点に立っております。先ほど高橋委員のごあいさつに、これからの課題になっているというような御指摘ございましたけれども、ここでもそういう視点に立って考えております。部品や素材を提供する中小企業にとっての顧客としての大企業または中堅企業は、その高付加価値の製品をつくる際に直面するいろいろな課題がございます。その課題について、解決を提案できるような技術とアイデアを持つ中小企業を取引先として求めているという現状があるということは指摘されております。一方で独自技術やチャレンジ精神のある中小企業にとって、その課題解決が単独では限界があっても、複数の企業が集まって、それぞれが持つ独自技術を連携してつなぎ合わせるによりまして、取引先の課題解決に結びつけていくということが考えられますことから、横連携や技術力の向上などを推進する取り組みが重要であると考えております。そうした取り組みを進めることで、顧客の、つまり大企業、中堅企業の求める課題を解決できるような中小企業の集積を目指していくことを、このタイトルにあります課題解決型ものづくり都市の実現ということで表現しております。

そうした取り組みの中心となるのが工業研究所でございますけれども、この4月に独立行政法人化したしまして、例えば民間企業に職員を派遣できるなど、より自由度の増した活動ができるようになっております。そうしたことから企画から製品開発まで一貫した技術支援を中小企業の皆様方に対して行えるようになっており、この機能を最大限活用して、顧客の求める課題解決に向けた中小企業同士のネットワークをつくる仕組みを構築してまいりたいと考えております。

さらに専門部会の中で、国内の他地域には見られない大阪の地域の特徴といたしまして、先進技術を持たれている中堅企業群の存在があるということが指摘されておりました。専門委員によりますと、そうした企業をデータ分析いたしました結果、例えば業種の細分類の中で常に国内トップクラスに位置する企業で、大手企業の中核的製品に対して部品、技術、素

材を提供する先進技術をお持ちになっていて、しかも複数の大手企業と取引されているということで非系列であり、またそのマーケットの変化に大変敏感であるというような特徴を持つ先進的な中堅企業の方々が大阪地域に非常に多く存在しているということが指摘されております。そうした先進的なものづくりで急成長している中堅企業についてさらに調査いたしまして、そうした企業の方々のお力を、大阪のものづくりの活性化や経済力アップにどうしたら結びつけられるのかというような方策を検討してまいりたいとも考えております。

次に、3点目の施策の方向性でございますけれども、元気なものづくり企業のすそ野を広げますということで、それを目指していくために産業創造館や大阪市の工業研究所などのものづくり支援施策やその情報を、区役所などの身近な施設や民間の組織などを活用いたしまして、地域のものづくり企業につなぐような仕組みづくりを行ってまいりたいということでございます。

産業創造館や工業研究所は大阪市内に1カ所ということですので、どうしても離れた地域の企業には縁遠い存在になってしまうことになります。また利用客を見ますと、どうしてもリピーターが中心になっているという実情もございます。そういうことから、まだ利用されていない層にいかにその存在や支援策を浸透させていくかということが課題となっております。区役所は現在、直接産業振興を請け負っている機能はなく、市内各地のものづくり企業と直接つながりを持つことはなかなかないというのが実態でございました。

一方、市内を見渡しますと、製造業の集積している地域がございます。例えば東成、生野、城東、平野の東部4区であるとか、北部の淀川、西淀川区、または西部臨海部などが製造業の集積している地域でございます。こうした地域の中では、町の活性化の視点から地域のものづくり企業と市民との交流フェアなどを行うなど、区役所とか産業会、工業会などのお力で独自の取り組みを始めているところもございます。こうした地域の機運をとらえまして、地域を熟知している区役所と、またはその地域の組織などと連携いたしまして、経済局としてはものづくり支援策を地域に広めるための仕組みを構築してまいりたいというふうに考えております。これが第3点目の方向性でございます。

一応、このページが経済分野でございまして、あと3ページ、4ページ、5ページについては、それぞれ他の部会で検討された中身をまとめたものでございますので、本日はこの2ページ目の方向性につきまして、皆様方の御意見をいただければと思っておりますので、よろしく願いいたします。

説明は以上でございます。

○大西会長 ありがとうございます。

今説明をいただきました元気アップ推進事業計画につきまして、皆様方から忌憚のない御意見をちょうだいしたいと存じます。どなたか御発言いただければと思います。

じゃあ秋山さん、どうぞ。

○秋山委員 冒頭にちょっとしんどいことを言わせていただきますけど、まず私、今日お願いしたいのは、現在の個々の中小企業の実態をぜひ認識していただきながら、元気アップ推進事業計画を実施して推進していただきたいということでございます。今、中小企業の直面している問題というのは、皆さん方、先ほどから世界同時不況で大変な状況と言いますが、もっと言いますと、この今、大不況という大地震が揺れ動いている最中で、どんどんと中小企業の仕事がなくなっているという現状でございます。これ私、大阪府の異業種交流研究会、それから市産経（社団法人大阪市産業経営協会）の方でアンケートをとっておりますけど、大体30%、少なくとも30%から60%仕事なくなっており、もう食っていけないというのが現状でございます。要するに明日からの食事をどうするかというのが一番大きな課題でございます。悲慘な状況でございます。本当の地震ならば揺れがとまって、そして対策を打てるわけでございますが、大不況地震というのは揺れが続いておるわけでございます。だから体力のないところはもちろんつぶれてしまいますけれども、体力のあるところまでが日がたつにつれてどんどん倒産につながっているというのが現状でございます。大阪市も今、緊急対策資金融資を出されておられますが、それは本当に中小企業にとっては非常に助かることでございますけど、我々の見方からいたしますと、一時的な生き残り対策のつなぎ資金であるにすぎないと思う次第でございます。

そういうわけで、今個々の企業の経営戦略の立て直しはまず足元から固めていくということが企業にとって一番大事な基本的な経営戦略ではないかと思えます。それは合理化であってリストラ対策をどうするかという課題でございますけれども、ほとんどの中小企業は、ただどうしたらよいかということで右往左往している。ただ生き残りたいと思いつつ、毎日頑張っているというのが現状でございます。

そういうわけで、やはり今後は今直面する中小企業の課題としては、真のこの改革指導者です。どのように改革することが生き残り、成長していくかというあたりが今、中小企業の直面している緊急のニーズではないかと思う次第でございます。

そういうことなので、ぜひ大阪市としてもそのあたりを御認識していただき、そしてこのような立派な元気アップ推進事業というのが成功することをお願いしたいという次第でござ

います。

以上でございます。

○大西会長 ありがとうございます。

他にどなたかございませんでしょうか。

○武智会長代理 実は私、工業会の連合会の会長として、24区の大阪のそれぞれの地域の工業会、産業会あたりの人のいろんな現況に対する危機感、あるいはまた金融の問題等、非常に組織として勉強をしておかないといけないなということで、当面大阪市の保証協会が緊急に対応している状況について、当局に聞かせていただき、ここにデータがございますので、具体的な形で参考になるかと思いますので述べさせていただきます。

アメリカの横暴が大変な金融危機を招きまして、100年に一遍しか起こらないような大変な世界的な危機、特に金融面での危機が起こっている。

それに対してどう最近対応したかということの状況でございますが、まず国においては10月31日に原材料価格高騰対応等緊急保証制度を実施して、日本銀行においても政策金利の見直し等、その対応に取り組んできたのですが、大阪市では国の制度に合わせ、早速10月31日、大阪市緊急金融対策を実施され、さらに11月17日には大阪市中心企業制度融資の融資保証料を引き下げ、11月14日から対象業種を545業種から618業種に拡大される等、中小企業の支援を積極的に展開されておられることは、我々中小企業の経営者としてまことにありがたく感謝しておるところでございます。特に保証料の半額補助、返済期限が10年で、大阪府より大阪市の方が3年長く、これは市の方が積極的に対応しておられ、中小企業にとって極めて恩恵のある制度でありまして、この英断には敬意を表しておるということでございます。

市工連事務局におきましては、先週末で1万3,000余りの方々が認定を受けておると、窓口や電話での相談件数も同程度であるとのことございまして、年末年始における力強い対策だろうというように情報発信されております。

私の思いますのに、まず年末の金融をどうやって越えるかということで、中小企業は非常に不安を持っております。事務の迅速な処理とか、銀行の窓口のすりかえとか、すりかえというのは1,000万円貸しているから、1,500万円借りてきて500万円使えと、今までの貸している金の1,000万円返せとか、そういういろんな噂もございますが、そのようなことも熱心にリサーチしていただいて、非常に大阪市の保証協会が熱心に取り組んでおられ、経済局もこれに対して非常に熱心に取り組んでいると発信できるかなと、私はちょっと意を強くしております。

また最近、私、この間東京へ行ってきまして、国会議員、国土交通省幹部らとミーティングをしたところ、行政も今度は非常に積極的で危機感を持っていると感じました。ただ、事務の進め方がどうもぬるいのではないか、アメリカの方がスピードアップしているということで、やはり欧米を見習わないといけないのではないかと感じております。

今、秋山委員さんが言われたように、とにかく異常事態であるということを、行政当局、政治家、それから我々現場、もう三位一体で取り組まないと、これはもう遅れると大変な悪循環の中で取り返しがつかんことになったらいかんと思いますので、何やるにしてもスピードアップということだけは痛感いたしております。よろしくお願いいたしますと思います。

○大西会長 ありがとうございます。

武智さんからいろいろと地方の空気もお伝えいただきました。この緊急の金融対策につきましては、この後のテーマとして大阪市の緊急金融対策ということで、御担当の方からいろいろと御説明がございますので、今たくさん申されたようなことについて、また詳しく説明を聞いた上で御質問をいただければありがたいと思います。

それでは、ほかに御意見ございませんか

長谷川さん、先に手を挙げられたので。

○長谷川委員 緊急支援の問題は後からなさるということなので、それはまた後のお話で、こういう非常に異常な状態というのは、確かに次の変化のときの内容をあらわしていると思いますので、少しその中からお話をした方がいいかなと思います。

中長期の内容の視点で考えていったときに、このグローバル化に対応できる大阪の「売り」づくり力を伸ばすという観点の問題と、もう一つのこの課題解決型のものづくり都市という、この二つの観点でちょっと触れてみたいと思うのですが、次の大阪の問題を考えると、こういうグローバル化の問題というのを抜きにしては考えられないと思います。そのときにこの成長するアジアの活力を大阪に取り込むという観点で、何がキーになってくるか、人的なネットワークという問題が私は非常に大きくなってくだろうと思います。

そんなときに、今こういう緊急の問題、じゃあ次のテーマはどのようなアジアとのネットワークをどういう観点でとらえるか、また、この課題解決型のものづくりというのをどうとらえるかという問題になる。今、実は私はNP0の関係をしており、そこでは、この課題解決型という言葉はCSO、Civil Society Organizationとか、それから最近経産省ではソーシャルビジネスという言葉を使い出しています。まさにこれが課題解決型の内容のことを表している言葉ですが、こういうソーシャルビジネスの観点というのをもっと取り入れていただく

ことによって、この次の時代の流れが見えてくるのではないのでしょうか。その一つの観点として、先ほどこちょっとおっしゃっておられた環境の問題は、ソーシャルビジネスの一つのテーマです。だからもう1回、この課題解決型という言葉を吟味していただく必要があるのではないかと、むしろその観点が次の時代を表している内容になっていく。今度のアメリカ大統領のオバマさんは、この環境の問題に大きな投資をしていくということを打ち出されておられますけれども、環境技術を持っている大阪は、まさにそういうテーマとしてはふさわしいところだと思うので、この問題を課題解決という観点からとらえ直していただくと、意味合いもはっきりしてくるのではないかなと思います。

そのときにこの上の問題のグローバル化の問題、特に中国の場合には環境の問題というのは非常に大きなテーマとして日本の技術を求められているわけですから、ネットワーク化、そのときに私は次の人的ネットワークをどうするかという問題をもっと深く考える必要があるのではないかと思います。私はこういう教育の仕事をしていますので、その観点から言うと、長期的な人的ネットワークというのは、やはり今後アジアから来た外国人の方々をどうとらえるかということが、一つの中心のテーマと考えていただく方がいいのではないのでしょうか。

今、私の関係で言いますと、政府は留学生30万人計画というのを進めておられます。今、経済産業省ほか関係省庁は31億円ぐらいお金をつけて、国費留学生の就職支援というのをかなりやっておられまして、これから30万人の、今12万人ですから3倍になる計画をしているわけですから、すさまじい数の留学生が日本に来ることになりますので、そういう観点をもっと取り込まれたらいいかなと思います。そして、次のテーマとして、今自民党の議員連盟の中に移民局を設置したいという話が出てきています。これなども実は1,000万人の外国人労働者を入れようではないかという政策です。これはいろんな議論がありますので、そのまますんなりいくとは思われませんが、もう時代はこういうふうな形になっていっています。

そういう意味で言うと、こういう次の時代の観点で、キーの言葉として環境技術、それから外国人をどうやって取り込む、そのネットワーク、人材ネットワークをどうするか。今進められている留学生の30万人計画、あるいは外国人1,000万人移民というような話も連携してくると思いますので、最終的には人とのネットワークというのをもっと大きくとらえるべきではないかなと考えてございます。

○大西会長 ありがとうございます。

いろいろと皆さん御意見はあると思いますが、アジアをマーケットの一つと考えようかというのもテーマに入っていますので、土屋さん、どうぞひとつJETROのお立場でいろいろと御意見ちょうだいしたいと思います。

○土屋委員 今日はお話伺ってしまして、私どもの事業と直接関係する部分が非常に多かったので、3点にわたってちょっとお話し申し上げたいと思います。

まず第1点目は大阪の技術なのですが、もう既に高い状況にあって世界的にも認められており、あとはもうPRだけの問題ということが非常に残っていて、これを英語などの外国語にして、いかに技術がほかの産業とか外国技術に連動されるものなのかという、そのアプリケーションを説明しにくいというところがあって、これがわかると外国からの需要というか、いわゆるアライアンス要望というのは相当出てくるというわけです。今ネット社会ですから、ネット上で「YouTube」とかいろいろありますけれども、そこでうまく動画等を使って大阪市の優れた技術を英語で発信できるような仕組みにしていくということで、今までのネットのコンテンツからもうちょっと進んだ、今世界が求めている、世界の人たちが使っているデジタルコンテンツの水準に合わせた大阪技術の発信というのを考えていかななくてはいけないのではないかなと思っています。

それで海外と優れた、例えばナノテクはドイツが非常に進んでおりますが、こうした技術先進国とアライアンスを組んでいくということによって、また新たなナノテクであれば新しい技術を協働で生み出していく。協働で生み出すと新たな市場が当然でき、自分1人で市場開拓をしなくても、相手が既に持っている市場を利用することができる。こういう意味ではグローバル化というのは非常に大事で、自分だけで切り開いていくというのは、もう今や既に時代遅れです。世界の進んでいるものと一緒になって技術も開発していくし、マーケットも一緒に開発していくことが必要じゃないかなと、1点目はそう思いました。

それからインドだとかロシアなどの新興市場ですけども、まだ大阪の技術は知られていません。ベトナムやトルコやアルゼンチンやインドネシア、最近では「VISTA」と言っていますが、そういう国々ではまだ大阪のものづくり技術が知られていません。こういうところにおいては、よりPR活動を十分やっていく必要があるので、今、細かくは申し上げませんが、ぜひこれらの国に存在するJETROをお使いいただいて、それこそ協働して売り込む必要があるかなと思います。

それから3点目ですけども、平松市長が出てくるあの大阪の都市再生のビデオを最近拝見させていただきましたら、大変すばらしいですね。大阪の躍動感、北ヤードを含めて難波の

開発だとか中之島の開発、私、東京者ですけど、あれを見ていて大阪ってやはりすごいなと思いました。あと堺のあたりもあわせて説明されている。

東京に外国企業というのは2,500社ぐらいあるのですけども、大阪には外資系企業って300あるかないかなんです。関東地方には人口が、周辺全部入れると、約3,500万といいますけども、関西地域には2,200万から300万います。2,200万対3,500万なのに、どうして外資系企業が300対2,000なのか。そういう比率でいったら関西地域には1,500ぐらいの外資系企業がいってもいいのですが、それは外資の人が大阪のよさをまだ理解してないということで少ない。もし理解したら、どんどん大阪行ってみたいとなりますので、東京の中でPRするのはいいですけれども、外資系企業と在日外国公館、それから在日商工経済団体、外国商工会議所、こういうところにやはり言っていないと意味がない。これが終わったら、いよいよ海外にトップセールスで出て行く。この辺に関してはやはり同様にJETROとして一緒にやっていきたいです。もう既に十分大阪市とはやらせていただいておりますが、まだ海外ではやってないような気がしますので、ぜひ市長を中心としたトップセールスで大阪を売りに行くということが今、非常に求められるのではないのでしょうか。来年度以降の課題ということで、御検討いただければと思います。

○大西会長 ありがとうございます。

御意見まだいろいろおありと思いますが、この辺で一つ締めて、経済局から何か御説明、ございますか。

○青池企画担当課長 いろいろ御意見いただきましてありがとうございます。

まず秋山様から、非常に厳しい経済認識と、それから中小企業の実態をきちんと踏まえていけというお言葉をいただきました。今日議論していただいております元気アップ計画につきましては中長期的な観点のものでございますので、すぐに今の状況を踏まえた対策に結びつくものではないかと思いますが、足腰を強くしていくためにも必要だというふうには思っております。

ただ、現在のこの状況につきましては、国も今、2次補正等の閣議決定をこの20日にするのではないかという話になっております。その動きを踏まえまして、大阪市としても緊急的に取り組めるような中身になるべく早急に考えてまいりたいと思っております。緊急対策本部のような全庁的な組織も、それを受けて立ち上げることも予定しておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それから武智委員からも、いろいろと大阪市の緊急金融対策についてお話をいただきまし

た、どうもありがとうございます。今、精いっぱい取り組ませていただいております、特に年末に向けて大変不安な思いをしておられる企業の方々の融資を一刻も早く進めるために、今、大阪市、それから保証協会、精いっぱい頑張っております。今後年末に向けて窓口もオープンいたしまして、できる限りのことをやってまいりたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

それから長谷川委員からお話をいただきました。特にポイントは2点なのかなと思っておりますけども、課題解決型というところから、一つは環境の問題。これが一つの大きな課題であるということで、大阪は環境技術についてそれなりのポテンシャルがあるのではないかなという観点からそれに取り組んでいくべきで、特にグローバル化という観点から、今、中国などは特に環境問題、非常に深刻であるため、そういう環境技術等をもってグローバル化に対して大阪を売り出していくという観点なのかなと思っております。もう1点は人材のネットワークということで、アジアから外国人が来られるので、そういったネットワークをどうやってつくっていくのかが大きな課題だと、この2点が大きな話かなと思っております。

その中で、ソーシャルビジネスのお話もちよっといただきました。御存じのとおり、大阪市もコミュニティビジネスの推進に取り組んでおります。コミュニティビジネスとソーシャルビジネスの違いというのは多少あるのかもしれませんが、大きく市民の持つ課題を解決するという点では共通性があるのかなと思っております。もっと大きくとらえて環境という課題を解決していく、しかもものづくり技術で課題を解決していく。非常に大事な観点だと思っております、大阪市の場合は大きな取り組みとしてはロボットだとか健康予防医療を今までやっておりますけども、環境についてはまだこれから緒についた段階とも言えないのかもしれませんが、これからだと思っております。

ただ、今御説明いたしましたように、大阪で先進的な技術を持つ中堅企業の力をどうやってお借りして、大阪のものづくりの力を高めていくかということもいろいろ調べて、来年度検討してまいりたいと思っております。その中で当然環境の技術、特に新エネルギー関係の技術をお持ちの企業、たくさんおられると思います。電池関係について、今後何か方策を見出してまいりたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

それから土屋委員から御指摘をいただきました。3点いただきましたけども、大阪には技術はもう既にあるのだと、後はPRの問題ではないかということだと思います。大変そのとおりだと思ひまして、大阪、特に大阪市はPRが決してうまいと思っておりますので、それをどう打ち出していくのかについて、またJETROのお知恵も是非拝借したいと思っております。

す。そういう先進的な技術を持っている中堅企業がおられるということも、十分今まで発信できてないのだろうなと思っておりますので、そういう発信も一つのものづくりの活性化につながると思っておりますので、いろいろ検討させていただきたいと思っております。

それから、新興市場に対して、まだ十分大阪市のPRができてないと、これはまさにそうだと思いますし、またそのPRの仕方もまだ十分わかっていないというのが実態でございます。そういう世界隅々にネットワークをお持ちのJETROにいろいろと御示唆をいただいて、どうすればそういうところに大阪の「売り」づくりができるのかということ、この「売り」づくりの機能、来年度から何らかの形で立ち上げてまいりますので、ぜひ御協力いただきまして、お力添えをいただければと思っております。ありがとうございます。

○大西会長 ありがとうございます。

これからもまだ皆さんから御意見をちょうだいして、時間の許す限り、この会合を充実したものにしたいと思いますが、堂山局長さん、ここに皆さんそれぞれ、異業種、異分野で御活躍しておられる方のお集まりですので、いろんな御意見があると思います。これいただきというのがありましたら、いただきって言うてくださいね。意見言う方も、本当にそんな形で、僕はあそこへ行って話ししたけど、局長がこれいただきって取り上げてくれたとなりますと、うれしいですから、これからも言いに行こうかと思っておりますので、よろしく願います。

○堂山経済局長 私は4月から参りまして、前回のこの会議で、自分自身も靴の上から足をかくというか、ヘルメットの上から頭をかくというか、大阪市の経済局というような施策に携わりながら、今何ができるのかということに対して、非常に歯がゆい思いを、ものづくりだけにかかわらず、例えば商業の問題にしても感じておりまして、前回のときにももっと経済局の施策を上滑りでやっていくのではなくて、きちっと効果測定というようなものに対して、意識をもっときちっと持つべきではないかという御意見を非常に多くいただいたという記憶があります。今年、来年度の予算を考えるプロセスの中で、そういう皆様からいただいた思いというのを何とか局の中で予算策定にわたって取り入れたいということで、随分いろんな工夫もしながら、部下にも厳しい言葉を投げかけながらチャレンジをしました。

まだ来年度の具体的なことをとやかくということではないですけれども、うまくいったかということで申し上げますと、先日、平松市長、61点と自分で点数つけはりましたけども、私、実はもう20点ぐらいしか点数つけられないなというような状況で終わってしまいました。なぜかなと考えたのですけれども、それぞれの分野が抱える問題が、一つはグローバル化し

ているという意味では規模が大きくなっておる、もう一つは非常に根の深い問題になっているために、経済局という大阪市単独で考えているような分量ではなかなかどうにもならないなという諦めが先に立ってしまって、つついきれいな言葉だけが先走りをするような、何かはやり言葉をつくるのが非常に上手な局でございます。今回の何かちょっと自虐的な話になりますけども、「売り」づくりということについても、今日御説明を担当課長からさせていただいて、委員の皆さん方も聞いていただいている中で、それぞれの受けとめの中で、それぞれのイメージというのは何となく持っていたかかなとは思いますが、そこに統一した概念といいますか、一体こういうことを通じて、大阪市の経済局として何がしたいのかというところに、何かもやもやとしたものしかないのではないかなと思います。我々、実はそれはぼかしているのではなくて、お恥ずかしいながら、まだその段階でしかございません。

今日いろいろお話を伺っている中で、先ほどJETROの方からもっとJETROを使ってよ、力貸すよって言っていただきました。やはり大阪という街で大阪市の経済局が世界に発信といいましても、例えば今、海外事務所も、要るか要らないかというような議論にもなっている中で、力量がしれています。したがって様々な社会ツールというか、もう民間企業で出て行っておられるようなところのお力などを結集しながらやっていかないと、また言葉だけに終わってしまうのではないかと考えていますので、そういう意味で様々なことを、今日もらったとは申し上げませんが、お帰りいただいて何日かしてから、実はあれもらったことになっていますのでという、御相談にまた上がらせていただくことがあると思いますので、ぜひお力添えをいただきますように、よろしくお願いを申し上げます。

○大西会長 ありがとうございます。

最後にではなくて、途中で局長にいろいろと御意見、お考えをちょうだいできましたので、どうか皆さん、積極的に御発言をいただいて、二、三日たってから、あの発言いただきやと言って、局長から御案内がいただけることを願っております。

どうぞ御意見をお願いします。

○越田委員 ありがとうございました。

今のこの2ページのところ、いろいろお聞きして、なるほどというところもありますが、率直な感想を申しますと、新しくないなという感じがちょっとします。ずっとやっていることを強化すると言っているだけの話であって、新しい切り口がどうもないのではないかと感じます。今のビジネスの最先端というのは、ものすごくパラダイムシフトをしていると思う

んですね、そのギャップを埋められていないような気がしました。

特に私はデザインのことしかわかりませんが、例えば今、土屋さん、JETROのお話、私もJETROの関係でイスラエルなんかに行って、向こうの商工省でいろんなことやってきたり、あるいはIBO（財団法人大阪産業振興機構国際経済支援部）でベトナム行ったり、JICAでインドネシアに100日以上おったりしたわけですけど、全部デザインの商品開発の指導をやってきました。向こうの商工省とか協同組合省とか、それから商工会議所などが主催したので、日本のデザインの先進性を提供し指導しました。

このような発展途上国へのデザイン指導で一番問題になりますのは、公的機関では売れるところまでリスクはとりません。「売り」づくりというのは、リスクと困難が伴います。いかにうまくつくるかではなく、何をつくるか（売れるもの）というのが問題であって、いかにうまくつくるかは、日本はうまいです。しかし、何をつくるかということになりますと、これは非常にリスクを伴います。それに対して行政機関がそこまで踏み込んでいけるのかという問題が一つあるかと思います。いろんないいことやられて、お金も使われたのですが、結果としてビジネスで一番大事なところにまで足を踏み込みにくいという現状があります。そのところをもう少し考える必要があるのではないかな。もちろん行政でできなかつたら、民間がそれに対してどのように担保できるかという仕組みがあらうかと思いますが、そういうことを少し考えたような仕組みにしないと強化策では難しいだろうと思います。

それと特に商品開発の分野で、これは海外で売れる戦略といいますけど、デザインの分野ではもう確実に日本はビハインドで、だめですね、もう韓国にはるかにキャッチアップして抜かれていますし、中国に対しても多分危ないでしょう。私らも中国に対していろいろなことをやっていますが、本当に難しいです。もう日本は言葉からいえば、ちょっと格好よくいろいろ先進国でやっているよということはあるけど、実質いいところは全然ビジネスコラボできてないという問題があります。

それともう一つ、いかにつくるかというよりも、何をつくるという問題は、知恵の構造ですね。知恵はただですから、これに対して大阪はインセンティブがほとんどありません。一番大事な本当に知恵を絞り出すというところがあると思うのですが、そこに対してビジネスルールがどうも弱いのではないかな。例えばデザインの項目でいいますと、欧米諸国は比較的攻撃型で、日本飛び越えて中国のプロジェクトいっぱいやっています。それはなぜかといいますと、成功したらこういうふうに按分できるというルールがあるからです。日本はね、大阪は特に決まったことしかなかなかお金取れないと思いますから、なかなか知恵を積極的に

出して、刈り取った後は皆さん分けましょうというような仕組みが難しいような気がします。そういう意味では知財権の問題があると思います。

そういう知財権問題というのは、非常に大事な問題で、この問題に関しましては、一昨年、オール関西でブランド創造のサミットがありまして、私はデザインの部会の座長を務めましたけど、英国はそういうデザイン資源とか芸術、文化に対してGDP40兆円の20兆円の経済措置しているわけです。これはアナリストの分析ですから、どこまでかわかりませんが、これから10年ぐらいでクリエイティブ産業というのは700兆円と言われているわけです。ただ、ものというものの範囲を、もう少しデザインとか芸術とかコンテンツの部分、そこに相当領域を広げて、ものづくり、いわゆる「売り」づくりを考えないと、どうもモノに対する狭義の付加価値という考え方をしているのですが、消費者は全部買うところまで付加価値という、高度な感性を求めていますから、そこに対応できるような、コーディネートとかアドバイスでできるのかというところも大変気にしております。

それで特に大阪は、モノづくりといいますと、本当にモノの中でしか考えないということじゃなくて、もっと広い解釈をしないとイケないのと違いますか。例えば、私は学校関係の仕事もしています。コンテンツ事業、いわゆるクリエイティブ産業に関係する若者は、ほとんど今は、東京へ行きます。でも都市が活力を持とうと思うと、そこがなければだめだと思います。だから、この特にグローバル化に対応できるという問題などは、インターネットを通しますとどんなグローバル化の仕事も、もう若者はやっていますからね、大阪にいながらでもパリとやっていますし、台北ともやっています。だからそういうようなところまで広げた仕組みづくりを考えていただき、そういうところまである程度踏み込んだこういう計画案をつくっていただかないと、これ見た限りだけでは、私は全然進歩ないなという感じを受けます。

○大西会長 ありがとうございます。

同じようにソフトなお仕事しておられる、お隣の佐藤さん、何か御意見ございませんか。越田さんおっしゃいました、そういうソフトの世界で何か御意見ございませんでしょうか。

○佐藤委員 まず、「売り」づくりということで、このタイトルを最初見たときは、ああ、やはりという感じがしました。今まで私、海外との関係、バックグラウンドは中国です。ずっと大阪に20何年いて、大阪の技術が確かに高いということ、中小企業多いということ、特にそういう技術が高い中小企業はたくさんあるということは前から知っています。でも海外進出したい企業も多いですけど、ちょっと率直に言うと、売り方が下手と思います。

中国に行きたい、技術も持っていききたい、製品も持っていききたいけれども、なかなか売れないということは事実です。何で売りが下手かという点で、私個人の意見としては、今までの中小企業はほとんど大手企業の下請としてやってきて、大手企業の下請になったら、特に日本の組織というか、ルールがあり、もう永遠に食べられるというのが昔の考え方ですから、技術さえよかったら御飯が食べられるというような考え方ですから、結局、今、急に大手企業もそういう指定している下請を変える状況にもなっているし、逆にそのパイプを切られたときは、中小企業は大変です。それで今、グローバル化という話をみんな聞いているから、海外に進出するのは一つの生きるルートかなと考えており、中小企業の技術は本当に高いですけど、海外に行くときの宣伝とか、いろんなことがかなり難しいです。

一つ、考え方が海外と違うところはたくさんあります。例えば日本の中小企業は政府関係というか、役所の力をすごく信用しています。例えば役所の紹介だったら、この人正しい、この人力強い、中国に対してもそういうふうに求めます。中国政府との関係が強い友人などのルートを探します。もし、中国で工場をつくる、土地を借りるなどのプロジェクトなら政府の関与が絶対必要と言えますが、実際に自分のものを売るとき、製品を中国に宣伝する、PRするときは、それは政府関係じゃなくて、向こうの強い企業の方がよほど力強いです。でも企業と話すときと政府と話すときは、日本の企業の信用度が違うと私は思うのですが、そういうことがあるのでしょうか。

私が、以前、産業創造館で講演とかいろいろやってきたときは、すごく中小企業の社長からいろんな話が来て、紹介など、いろんな仕事を頼まれて、アドバイスしてくださいというようなことはたくさんありましたが、それは産業創造館は一応、市の力でやっているというイメージがあるからで、企業組織で私が講演しても、そういう効果は全くないです。だから中小企業が海外に進出するには、もし海外の役所と連携して、企業を紹介してくれたら、中小企業はすごく信用するのですが、実際にそういうことは多分難しいと思います。

可能であれば、私の提案ですが、大阪市は上海に駐在がありますが、実は日本の企業は余り頼ってないのではないのでしょうか。日本の企業は市役所がそこにあるということを知っていたら、すごく頼りにするのではないかなと私は思うのですが、中国の企業は、日本に来るとき企業を頼るのではなくて、JETROみたいなところに頼ります。考え方がちょっと違い、逆に役所とはつき合いたくないというイメージあります。というのは、ちょっと失礼な言い方かもしれませんが、政府の関与の仕方違いますので、例えば中国で政府が関与したら、政府の力で何とかできますが、日本の政府はそこまで民間にどうのこうの命令することでは

きないので、意味ないというかの向こうの人の考え方です。だから企業を探したいということで日本に来るときは、やはりJETROみたいなところは、たくさん企業が集まっていて、情報があるという感じです。

最近是中国の私の友人から結構話を聞けるのですが、中国で成功している企業家がたくさん日本に来ています。ビザを取りにくいですから、15日間だけこっちに滞在するときでも、友達に頼んで、専門もないのですが、何か中小企業を見学させてもらうのです。というのは、向こうで短期的に成功できる人は、大体例えばレストラン業とか、そういうような最初に投資して成功したお金で、今度は技術的な分野に進出したいのですが、自分は技術がありません。日本に来て、中小企業で何でもいいから可能性があるものを探したい、目標はなく、すごく難しいです。大阪の南の方はたくさん工場があるから、どういう分野でも見たいという企業家が何グループか来て、私は頼まれました。

だからそのような役所とJETROみたいなところが組んで、日本企業でも中国企業でも信用させる何かルールというか、仕組みをつくったらどうかと私は思います。今回の金融危機で、正直、欧米はもうすごく大変になっていますので、日本ももちろん影響されています。中国は少し影響が遅れています。海外輸出用の生産のメインの企業、例えばアメリカ輸出メインの企業は結構大変になっています。友人が船舶を所有し、物流業を営んでいて、今まで欧米がメインで、日本は少ししかないのですが、10月からもう欧米はほとんどストップして、日本だけまた続けています。日本の金融が欧米より健全だと私は思いますので、中国は日本に勉強したい、そういう連携関係は技術からマーケットまで、もしもっと緊密な連携ができれば、特に組織的に信用されるようなやり方だったら、可能性が大きいかなと思います。

○大西会長 ありがとうございます。広い範囲で御意見いただきましてありがとうございます。

ものづくりという世界から、廣瀬さん、何か御意見ございませんか。

○廣瀬委員 私ども、ものづくり会社は今本当に大変厳しい状況にあります。本当に「売り」づくりという言葉はいいですが、先ほどからお話があるように、ある分野に絞ればよいと思います。例えば環境に絞って一つのパッケージでどこかへ売り込んではどうでしょうか。大阪も私が聞くとこころでは、昔は水も臭ったり、あるいは私どもは西淀川区に工場がありますけれども、余り青空が見えなかったことがあったようです。ところが今、私、毎日青空が見えますし、何も臭わない。一方、今中国へ仕事で行きますと、なかなか青空が臨めないような大都会があります。映像を使って、大阪は以前はこうだったけれど、今本当にこ

うなっていますよとアピールすればよいと思います。日本では実際に環境はすごくよくなりました。大阪は象徴的だと思います。宣伝するときも、大阪にはこんなふうに環境に寄与できる企業があつて、あるいは省エネに寄与できる企業があつて、それをパッケージとして売り込む形で、多くの企業にチャンスを与えられるような政策を考えたらよいと思います。今年はこのテーマでいこうとか、来年は、ということでテーマを明確にして「売り」づくりをしてはどうでしょうか。当然その分野だけやるわけではないのですけれども、特にそこに重点を置くということをやってみたらどうかと思います。

それから、インターネットの時代になっていますが、ホームページをとりましても、我々もつくろうと思うと100万円以上かかります。中国語にしたい、英語にしたいというと、かなりの費用になるので、私どもも今、ホームページを変えようとしており、そのあたりに何がしかの援助があれば、有難いと思います。

また、いつも申し上げるのですが、例えばこの「売り」づくりをということでも、府でも同じようなことで、印刷物をつくったり、海外でのプロモーションをトップの方を中心にやろうとされていると思います。やはり大阪府と大阪市はもっと協力してコストの点からもパフォーマンスが最適になるような形で連携する方が、みんなのためになると思います。

それとあと1点だけ、現在金融危機に陥って、企業の存続そのものが大変今、危ぶまれているということ、本当にとんでもない状況であり、ここで将来長い目でみてという話をしているような状況じゃないというのが、皆さんおっしゃったことでその通りだと思います。今後事業承継ということについてもますます大きな問題になると懸念しております。そのあたりも今、行政としてもいろいろと御配慮願えたらなと思います。

○大西会長 ありがとうございます。

御意見、まだいろいろとおありと思いますが、この後、大阪市の緊急金融対策について時間をとりたいので、もう1人だけということで、角さん、お願いします。

○角委員 簡単に言います。私の立場は大阪市商店会総連盟で、いわゆる商店街、約400あります。会員数が、店舗数で大体1万6,000店ございます。大阪の小売商の合計は3万1,300です。従業員の数が約20万人と、結構多いです。私は大阪市中心企業対策審議会というタイトルが少し気になります。我々は、間違いなく、中小零細企業で、90何%が5人以下と、その比率が非常に大きいです。今、異常で特殊な状態ですが、特殊でなくても非常に苦しい状況です。もちろん目の前の対策は講じないといけないですが、もっと中長期的に考えていただかないといけない部分があります。

それは何かといいますと、前回のとき、私が数字を全部並べたように、歴史を見ていただければわかるのですが、間違いなく店舗数は減ってきています。当然それに合わせて人口も減ってきています。例えば明治の初めぐらいはたしか四千何百万人じゃなかったですかね。それがあと100年もしたら多分そんな時代になるかも知れません。

つまり何を言いたいのかといいますと、その商圈に合わせた、つまり消費人口に合わせた売り場面積の規制をしてほしい。先ほど経済局長のお話にありましたけども、大阪市ではどうにもならないことがやはりありますが、省庁を動かせとは言いません。しかし売り場、消費人口にあわせた店舗数ではなくて、売り場面積規制というのは、条例でつくらないと、限りなく小売商は死んでいきます。

もっと言いたいのですが、時間がないので済みません。

○大西会長 ありがとうございます。

初めて御参加の狩谷さん、一言。

○狩谷委員 今ここに出ている点は先端といいますか、ちょっとレベルの高い分野の話になるかと思います。私はJAM大阪に所属しています。廣瀬さんのところの組合も私どものJAMの組合です。JAM大阪には325組合があります。大きいところではクボタやダイキン等がありますが、半分以上が50人以下の組織となっています。いわゆる「失われた10年」の間に、これら50名以下のところがかなり疲弊しました。02年から回復が始まりましたが、残念ながらその恩恵に浴さないまま、今の状況を迎えている企業が多く、非常に危機的な状況となっています。何とか我々も関わって、組合から企業再建策を出して、経営者と協力しながら企業再建に取り組んだところも少なくありません。最近、労働組合は単に「銭金」の要求を行っているだけではありません。自分たちの雇用と職場を護る事が非常に大切な取り組みとなっています。

そういった取り組みの中で重要となるのはやはり「技術」の問題です。産業創造館にあるTLO（Technology Licensing Organization＝技術移転機関）に我々JAM大阪も会員となって加わっています。ただ、やはり先ほど申し上げたような企業からすると、このような機関を利用するにはやや敷居が高い。それでも、1～2件成果に結びつけた企業もあります。その企業は、労使で協力し、機構を利用して非常にレベルの高い金型技術を開発し製品化した。しかし、いかんせん今度は資金が追いつかない。こういった事例から言えることは、先端を底の部分から支えるような仕組みといったところに言及する必要があるのではないかと思います。底を支える中小の厚い基盤があってこそ、海外展開できるような、さらに高い技術レ

ベルを持ったところが全体を引っ張るというような構図ができてくるのではないのでしょうか。現在、中小の製造部門はもうかなり疲弊しきっています。このままいくと、もう大阪から中小の「モノづくり」がなくなっていくのではないかと、非常に危機感を強めています。

それともう一つ、中長期的なことですが、先ほど後継者の問題がお話に挙げられましたが、こういう情勢の中で、中小の「モノづくり」企業の経営者としてやっていく人材がどんどん減っています。経営者らしい経営者が減っているのです。これは労使に共通した問題で、労働組合の側も人材が枯渇してきています。人をどう育てるかが重要な課題となっています。その意味で「教育」のところに、「子供の個性と才能を大阪のまち全体で育む」「こどもの生きる力アップ」と書いてありますが、「モノづくり」の大切さを教え込んでゆくことを是非強調していただきたい。私は2年ほど前にドイツのIGメタル（金属産業労働組合）と交流する機会を得ました。ダイムラー・クライスラーの労働組合と交流したのですが、ドイツの教育システムはデュアルシステムです。週のうちの半分を工場で働き、残りの半分を学校で授業を受けるという仕組みを通じて熟練工が形成されます。北欧も訪問しましたが、教育制度が熟練形成・技術取得、すなわち職業と密接に結びついています。日本ほど教育と職業が乖離している国はないのではないかと思います。是非とも中長期的な視点の中にそういった観点を入れていただきたいと思います。

○大西会長 ありがとうございます。

もう時間が随分押しているのですが、あとお2人だけ御発言いただいてない。細見さん、いかがでしょう。

○細見委員 皆さんがおっしゃることに重ねてということではなくて、一つは私もこの今日の事案に、事業計画は、いつどのような形で発表するのかということが気になります。これは発表の時期を間違えるとえらい目に遭うと思いますので、極力この緊急対策をメインにしながら、中長期的にはこういうことを思っていますというような形で発表される方がいいのではないかと思います。

それとやはり市役所のやる気といいますか、あるいはトップのやる気というものが全く見えてこない。どのようにやる気を見せるのか、例えばこれぐらいダウンしますとか、あるいは我々の原資からこれについてこれぐらいやりますなど、非常に目に見える形でやれる対策をやっていただきたい。

それともう一つは、やはり今の時期というのは足元を固めるということをやらないと、市民の理解は得られないと思います。足元を固めるというのは何かというと、先ほどもありま

したように、やはり大阪のブランドです。大阪はブランド力をつくろうということでずっとやってきたのですけれども、それがなかなかまだ見えてこないということなので、今おっしゃったような環境とか、あるいは温暖化阻止の問題とか、新しい時代に即した大阪のイメージが、市民の中にはあると思います。そういうことに対して、工業の現場とか、経済局の現場でどういうことをやるかというようにして、もう一度具体的なブランド力は何かということで、今こそそういうものを、将来が見えない中でみんなが苦しんでいる中で、大阪ブランド力というのはこういうものですよというように出していただきたい。

その芽というのは、ここ、今日お話の中で、ああそうか、いいことがあるなと思いましたのは、例えばトップクラスの中堅企業があるというようなことです。私たちもそういう人たを余り知らないので、例えばそれを大阪ブランド力ではこういうのがありますというのを、会場なりで彼らに発信して、大阪の中でマッチングをしていくというようなことだったら、比較的速やかにできるのではないかなというように思いますので、そういうことをまずはやってください。それからグローバルなどを考えたらいいのですが、足元を固めないと飛び立つこともできませんので、原点をもう一度見ていただきたいと思いました。

○大西会長 ありがとうございます。

立田さん、最後になりましたけど、一言でもどうぞ。

○立田委員 どちらかという私、現在のこの金融情勢が非常に気になるので、一言だけ現場の声をお話しさせていただきます。

大阪市も含めて、保証協会には、本当に一生懸命窓口で対応していただいて、本当感謝しております。日々、申込書を書かせていただく仕事をしております。現実的に目の前の消費が非常に冷めてきています。10月の私どものお客様の売上高、ずっと推移を見ていますと、前年、前月対比、もしくはそういうものがすべて下向きになっています。特に女性の髪を扱う美容院は、20%以上下落している。なるべく伸ばしてしまい、そうすると直接的に売上が落ちていく。

それともう1点、今回の緊急対策の融資が一通りした後が怖いです。昔のように積極的貸しはがしは見受けられません。どちらかという消極的貸しはがし、貸さないということで回収を図るという現場の動きが非常に強い。あるメガバンクと先ほど話していましたが、今まで3日ぐらいで融資の結論を出していたのですが、先生、あの話、これから三、四カ月は融資実行の決議までかかりますと言われました。それはやらないということですかと聞きましたら、やらないとは言っていないと、三、四カ月かかりますと、そういう言い方をさ

れました。ですから私、今年の12月と来年の12月、どちらが暗いでしょうという議論をよくやりますが、今のところ、間違いなく来年の12月の方が暗いような気がします。ですから緊急に消費対策も含めた経済対策をやっていただきたいと考えています。

以上です。

○大西会長 ありがとうございます。

まだ御意見いろいろおありと思いますが、時間が相当押してしまいましたので、ここで緊急金融対策について御報告をお願いしたいと思います。特によくやっているというところを強調していただいて、どうぞよろしくをお願いします。

○塩谷金融担当課長 金融担当の塩谷と申します。

お手元、資料2、大阪市の緊急金融対策について、御報告させていただきます。先ほど武智会長代理からも御紹介いただきましたが、まずこの前段に書いておりますように、10月31日から大阪市緊急金融対策を実施させていただいております。状況につきましても、皆さまよく御承知のとおりでございます。国で、この前段、中ほどに書いておりますけども、原材料価格高騰対応等緊急保証制度というのが10月31日から実施されました。こうした動きを受けまして、大阪市でも市内の中小企業の皆さんが、少しでも安心して御活躍いただけるようにということで、相談窓口の設置や緊急対策融資の創設などを同じく10月31日から実施させていただいております。詳しくはこの1、2、3という3点になります。まず1番が緊急相談窓口の設置、2番が緊急対策資金融資の創設、3番が原油等高騰対策特別融資の名称変更及び拡充となっております。

状況を含めて、御報告させていただきますが、まず相談窓口の設置でございます。詳しくはこちらに書いておりますけど、専用電話を設置、電話回線3回線と専用番号を設けさせていただきまして、また相談や窓口業務を含めたスタッフを金融担当サイドに14名、保証協会サイドに2名、合計16名を増員しております。その中で10月31日から12月12日の間、1万1,905件の相談が寄せられております。ボリューム感で申し上げますと、今年の上半期、4月から9月の間に寄せられた相談件数、窓口、電話、両方合わせまして半年で約1,000件となっております。このセーフティーネット関係の御相談が、1カ月半でその12倍、ざっと6年分の御相談が寄せられたという計算になっております。

裏面を御覧いただき、実際にお金につながります、この2番目の緊急対策資金融資でございます。※1のところに書いておりますけれども、国の指定している、状況の芳しくない業種を営んでおられる方で、例えば売上が減少している、あるいは原油・原材料が上がったけ

れども売上に価格転嫁ができない、あるいは仕入れ価格が上がって利益幅が落ちているといった企業が対象になるわけでございます。これにつきまして融資限度額をこれまでのセーフティーネット保証に比べまして1億2,000万円から2億円に拡充し、融資期間も先ほど御案内いただきましたが、返済期間7年を10年まで延長いたしました。融資利率年1.6%に、信用保証料率を0.8%ということと、あとこの「※2」に書いております、従業員20名以下、商業、サービス業、飲食業で、5名以下の小規模企業の場合につきましては、保証料の半額を大阪市で応援させていただいております。

こういった制度を実施させていただきまして、表へ戻りますけれども、同じく10月31日から12月12日までの間に8,098件のお申し込みをいただきました。これも冒頭、局長がごあいさつで触れさせていただきましたが、平成19年度の制度融資、大阪市の信用保証協会が扱っております制度融資全体の件数が7,300件でございますので、単独の制度で、1カ月半でこの1年分をはるかに超えてしまったという状況でございます。

それから3番目の原油等高騰対策特別融資につきまして、これは原油・原材料だけでなく幅広く緊急対策をするということで名称変更をさせていただきますとともに、この国の指定する業種、あるいは売上減少等の条件が当てはまらない方について、大阪市で独自メニューを構築いたしました。ただ、こちらにつきましては申込状況62件と余り多くはございません。

これにつきましては、これも裏面の一番最後のところに記載させていただいておりますけれども、この「3.」の一番最後の枠、信用保証のところでございますけれども、信用保証協会の責任共有制度の対象と書いております。いわゆる80%保証で20%金融機関が負担しないと、この制度については御活用いただけないということで、余り実績が伸びておりません。大変残念でございます。

あと現在の状況で4番目に入らせていただきますけれども、先ほど触れました国の指定業種に当たって、売上減等の条件が当たる方ということにつきまして、大阪市長名で確認の書類として認定書というのを発行させていただいております。この発行総枚数がこの12月12日までの間に1万3,223件に上っております。これも御参考に申し上げますと、認定の件数が平成19年度で大体3,800件程度でございますので、1カ月半の間に1年の約3倍の認定のお客様が産業創造館の方にお越しいただいたという形になっております。あとここには記載しておりませんが、12月に入りまして、この相談、あるいは認定のお客様、若干減少傾向にはございますけれども、相談、認定とも1日300件ペースで、引き続き高水準で推移をしております。この数字の問題だけではなく、テレビ、新聞報道等ございましたが、早朝から並

んでおられ、あるいは夜遅くまでお待ちいただいているというようなことも含めて、非常に中小零細企業は大変であるというような状況を、私ども窓口業務をさせていただいている中で、日々肌で感じているところでございます。

そうしたものも含めまして、局長が冒頭申し上げましたように、年末の29日、30日も保証協会ともども窓口をやらせていただき、少しでも御心配を和らげるお手伝いをさせていただければと考えております。よろしくお願いいたします。

○大西会長 ありがとうございます。

特にこの金融の問題で御質問とか御意見ございませんでしょうか。御専門のお立場で高橋さん。

○高橋委員 この緊急保証につきましては、我々の立場から申し上げますと、本当にありがたいというか、もしこれがなければ、中小企業の資金繰りはどうなるだろう、という制度だと思えます。

現在、当金庫でも4,000社程度お申し込みがございまして、金額にしますと1,000億円ぐらいのお申し込みがございまして、それだけ緊急にその資金を必要としている企業が多いということでございます。大阪市は非常に窓口が混んでいるという状況の中で、申し訳ありませんが、受付を迅速に、また出来るだけ弾力的に取り扱っていただきたいということと、緊急保証借入れの返済が進んでいく中で、補填資金を調達するための新たな保証制度の創設とか、特別に何か別の制度をお考えいただければありがたいと思っております。

先ほど厳しいお話も色々出ており、資金繰りが逼迫する企業もこの12月から来年にかけて相当に出てくると思えます。私ども信用金庫は中小企業に最も近い存在でございまして、あらゆる手だて、例えば返済金額の負担を軽くさせていただくとか、とにかく出るお金を減らしてくださいというような経営改善指導などもさせていただいております。きちっとした経営改善計画を立てて、売上が2割、3割ダウンしたとしても回るような資金繰り対策を立てていただくことや、毎月の返済金額を金融機関と調整していただいて減らしていただくようなお願いも、当金庫からさせていただいております。そういうことで、これから景況の暴風雨が来ると思っておりますので、私どもでも全力で対応してゆきたいと思っております。大阪市でも今のようなことをぜひお考えいただけたらありがたいと思っております。

以上でございます。

○大西会長 恐れ入ります、どうぞ局長。

○堂山経済局長 もうそろそろでございますので、取りまとめてということで幾つか、私が

今考えておりますことを御説明も申し上げて、御理解を賜りたいと思います。

一つは、今日皆さん方に「売り」づくりというテーマを御検討いただきました。ただ、大阪市経済局として、このテーマ、この手法だけですべての経済対策をやろうということで御提案申し上げているわけではありませんで、いろんなベースの他の経済対策の中で、今後こういうところにより重点的に視点を当てていきたいと、そのためにこういう考え方が有効で、かつ効果的に具体的に言葉遊びに済まないような形で何とかやるために、皆さん方からいろんな角度の御意見なりお知恵を拝借させていただきたいという途中経過での御提案でございます。したがって、いろいろと曖昧模糊としてわかりづらいところ、あるいは不十分なところ、御指摘いただきました点も含めまして、今後できるだけ肉づけをした上で、よりいいものにしていきたいと思っております。

それから、金融対策でございますけれども、本当に今日、明日、生死にの状況の中で何が「売り」づくりだというような御意見をいただきました。これは、局内で私自身が何遍も、もう先見るのやめとこうと、今日明日生きていけないのに、明後日、明々後日のことを考えても今は意味ないでということをもみんなにもっております。言っておりますけれども、行政としてやはりこれを取り切った先にあることも、細々とであろうと継続していくという視点も大事でありますので、こういうことも考えておりますが、決して今の中小企業、零細企業の皆さん方の置かれている状況、この年末年始の状況を軽んじているような気持ちは一切持っておりません。その証左として、大阪市として国の制度、あるいは大阪府のやられているレベルにいわば合わすという議論も随分ございました。大変財政難で、大阪市そのものが大変な時期でございますので、こういうことで大阪市が1歩、2歩、色づけをするような施策をすると、どんどん大阪市の方に来られるという危惧も、これは率直なお話として議論がありました。ただ大阪市は99%、中小零細企業で持っている街なんやから、一蓮託生やないかと、この運命共同体を見捨てるということは今はできないでという平松市長の最終決断で、この先ほど金融担当課長が御説明をさせていただいたような対応に踏み込んだところでございます。

ただ、これはちょっと愚痴になりますが、10年前に金融の安定化で2年6カ月という期間で、最終的に6,700億円という保証承諾というところに到達しています。当時は融資対象業種に制約はありませんでしたが、現行の制度では業種拡大どんどん進んでいきまして、ほとんどもう無制約に近くなりましたので、この時点で言うと、当時と余り変わらない仕組みで実施している状況です。今回は1年6カ月、前回の方が1年間期間が長いからといって、期

間と必ずしも件数が比例するとは限らない。集中すればほとんど一緒になるということが一つ考えられます。

もう一つは、今の実態を見まして、私ども行政の立場としてはいろんな後の問題もございますので、そういう観点からドキドキ、ヒヤヒヤしておりますのは、1件ごとの相談単価が今までに比べると非常に高い。この相談単価が非常に膨らんでいるという実態の中に、残念ながら一部、非常にモラルハザードが怪しまれるといいますか、疑われるような状況があって、これについては本当に困っている人のための制度を着実にやるために、少し厳しい措置も取らせていただきました。

なぜこういうことを申し上げますかといいますと、仮にこのトータル保証枠が5,000億円になったとしたときに、保険制度はございますけども、今のこの制度の仕組みでいいますと20%は市町村負担になります。そうすると5,000億円の融資貸し付けをして、仮に貸し倒れ、保証倒れというものが生じたとして、この間の非常に厳しい状況が続いておりました通常の時期で、3ないし4%の代位弁済率、つまりお返しできませんという状況が生じています。今の状況はもっと厳しいですから、我々としては1割ぐらいの状況が出てくるのではないかなというようにも予想しております。

そうしますと、5,000億円、6,000億円というトータルになったときに、500億円、600億円といういわば代位弁済額が出てくる。それはすべて国が見てくれるのかというと、そのうちの2割、つまり100億円ないし120億円は大阪市が負担することになります。これは税で埋めるしか今のところ方法ございません。前回のときはそのことも含めて国の方で見るという仕組みがある程度予定されておりました。今回はその予定がされていないので、これから我々としたら、これはどこの市町村も同じようにお困りになるでしょうから、いろいろ力を合わせながら、国としてそういったことに対して何かお助けをいただけるような手法を考えていただきたいということを、これから行動も移したいという思いを持っておりますけど、このことが顕在化してくるのは、もう少し1年とか、1年半とか、2年とかというような先になりますので、今、具体的にどれぐらいのリスクがあるのかということもわかりません。ひょっとしたら5,000億円、6,000億円でとどまるかどうかともわかりません。そういう中で先ほど、返済の猶予といいますか、そこに対する何らかの対策ということを申されましたけども、ちょっとまだ私たち、今はまだそこまで気が回らなくて、今日来られている方、明日来られる方のために、この年末は9連休ですが、休んでいられないから、銀行が開いている30日まで開けて、幹部全部出て行ってやろうよという必死で頑張っておりますので、御理解を賜り

ますようお願い申し上げたいと思います。

えらい長々と済みませんでした。どうぞよろしくお願いいたします。

○大西会長 ありがとうございます。

特にもうこのことだけどうしても言いたいということございますか。

それでは、私、今日初めて議事進行をやらせていただきました。でも最後に局長から、やる気満々、今の感じからすると、えらい時期に経済局長になったなんて考えておられません。よし、やったるという感じでございますので、ぜひ皆さん方に、もし局長からこの審議会に緊急の招集がかかりましたら集まっていいただいて、そして局長をサポートして大阪市の中で御活躍をいただきたいと思います。どうも今日はありがとうございました。

○司会 どうもありがとうございました。

これをもちまして本日の審議会を終了いたします。ありがとうございました。

閉 会 午後4時15分